LA MOSKVITCH « 408 »
Un zeste de tracteur

Automobile

L'offensive russe

• *Les Russes apprennent à vendre. Ce sont de bons élèves*

Guillerette, la nouvelle Moskvitch « 408 » roule en musique douce et en Sovcolor. Il y a du soleil plein les chromes et les petites fleurs russes, le long des haies, en sont tout attendries. Un vrai travelling printanier.

La caméra entre dans l'auto. Un play-boy en complet mastic, bronzé, gominé, tourne le volant en cadence. Luis Mariano qui aurait les épaules larges. Il est heureux, si heureux de conduire une Moskvitch « 408 » dernier modèle, au soleil, dans les fleurs, en Russie !

La Moskvitch stoppe en souplesse devant une pompe à essence à peine désuète. Toute blonde, la pompiste-starlette exécute une pantomime destinée à authentifier son émerveillement. Elle se penche, elle s'accroupit, elle se cambre. La salopette fantaisie qui l'habille comme un gant en reçoit d'émouvantes plénitudes. A notre connaissance, c'est la première fois depuis la révolution d'Octobre que l'Union soviétique emploie délibérément la fesse comme argument publicitaire, pour la coexistence pacifique en général et l'exportation en particulier.

Un air germanique

L'offensive automobile soviétique est en plein développement, et les Russes s'emploient avec ardeur à assimiles les règles du *Kriegspiel* capitaliste. sur le terrain de l'adversaire. Les pays du Bénélux sont déjà investis, avec des moyens considérables. C'est à Bruxelles que nous sommes allés tâter le dispositif d'invasion, et essayer l'arme de choc qu'on venait de nous présenter entre un verre de vodka et un toast au caviar, sur l'écran de la représentation commerciale soviétique.

Dans le temps, n'importe quelle babiole en provenance de la patrie du socialisme, filtrée par les cordons sanitaires et les rideaux blindés, faisait figure de fétiche. On se la passait de main en main, en silence. Elle sentait la Révolution. Une trace de lime, c'était pour nos yeux éblouis l'acte pur d'un travailleur désaliéné. La dialectique de la matière incarnée dans l'objet, la *praxis* sensible, la preuve pondérable d'un destin historique enfin assumé. Alors, une voiture !

Indestructible

Regardons les choses en face : la Moskvitch « 408 » n'est pas la Révolution à roulettes. Elle a l'avant d'une Fiat 1500, un toit qui rappelle l'Aronde « P-60 », l'arrière d'une Ford « Cortina » et au total une physionomie vaguement germanique. Sur mauvais revêtement, le train arrière a une fâcheuse tendance à sautiller et à partir. Quatre cylindres, 1 360 cm3 de cylindrée, 60 ch. SAE, 125 kmh à tout casser et une direction floue : la publicité soviétique a beau faire appel aux mystérieux *« prix remportés en compétition sportive qui sont autant de références probantes des excellentes qualités et performances de la Moskvitch »*, on voit mal ce véhicule faire un malheur dans la Coupe des Alpes. Après deux heures d'essai, l'ingénieur en chef Tcherkassov m'a demandé : *« Alors ? » « Ben... »*, ai-je répondu. J'avais tort, parce qu'une voiture n'est pas une impression subjective. Surtout pas pour les Soviétiques.

A Paris, deux jours avant mon départ, l'importateur parisien des Moskvitch s'était montré plus réaliste. *« A qui convient-elle, cette voiture ? — A 90 % des Français. A ceux qui roulent pour se déplacer, qui ne s'intéressent pas aux finesses du dérapage contrôlé, qui veulent un engin pratique et indestructible. »*

La Moskvitch n'est pas si vilaine. Mais surtout, son moteur est indestructible et sa carrosserie est en tôle 7/10e. *« Rien de plus solide depuis la Ford T ! »* a dit un Soviétique malin. Pour 7 990 F, le client français pourra disposer d'un outil de travail fidèle et confortable, mieux « fini » et équipé que n'importe quelle Z... ou Y... nationale ou importée. Faites le compte : lave-glace, essuie-glace à deux vitesses, allume-cigare, phares de recul, clignotants automatiques, déflecteurs de bonne qualité aux fenêtres, excellent chauffage, sièges formant couchettes, quatre vitesses synchronisées et quatre glaces à crémaillère, ampèremètre, vrais cadrans de température d'eau et de pression d'huile, préfiltre à huile, etc., on en oublie. Comme emploi, la Ford « Taunus » 12 M se rapprocherait assez de la Moskvitch : mais elle coûte 500 F de plus, et je préfère la russe.

Les spoutniks aideront

Les Soviétiques ont fait un gros effort pour mettre leur voiture au goût occidental. Mais, bien qu'ils se soient eux-mêmes fortement occidentalisés en matière de consommation, les subtilités quasi pathologiques et les surenchères démentielles de notre marché automobile leur échappent encore un peu. Il y a encore, sous la peinture, un tout petit zeste de tracteur. La Moskvitch n'en est pas moins compétitive, et les journaux spécialisés qui parlent *« d'offensive russe au Salon de Paris »* ne titrent pas pour ne rien dire. Surtout si la Moskvitch « 408 » n'est qu'une avant-garde.

A Paris ce sont les établissements Poch (127, avenue de Neuilly), qui ont traité avec l'organisme d'Etat *« Avto-export »*. En capitaliste prévoyant M. Poch récuse toute préoccupation idéologique : pourtant, c'est une sorte de confiance inaltérable dans les vertus de la coexistence commerciale qui l'a poussé à jouer, le premier, la carte de l'Est. Dès 1947, il importait des motos Jawa. Puis, en pleine guerre froide, des voitures tchèques Skoda.

« Les Russes, j'y pensais, mais leurs voitures n'étaient pas valables. Leur premier correspondant, De Dion-Bouton, ne pouvait plus suffire quand la « 1 300 » (ne dites pas « 408 » ici, à cause de Peugeot) est arrivée. La rencontre s'est faite tout naturellement. Moi, j'ai une centaine de concessionnaires en France. Demain, il y aura de nouvelles Volga, de nouvelles Zaporojets, le pays des Spoutniks peut faire les meilleures voitures du monde. Et même, les Spoutniks feront vendre des voitures ! »

Contraint par les impératifs subtils du Marché commun, M. Poch doit importer directement les Moskvitch d'U.R.S.S., via Haguenau.

En Belgique, l'implantation soviétique est infiniment plus spectaculaire. Il existe à Bruxelles une société mixte dont les Russes détiennent la majorité des parts : « Scaldia-Volga ». Scaldia (Escaut, en latin) pour que les bons Belges ne soient pas effrayés par ce qu'il y a de Moscou dans Moskvitch. D'ailleurs, personne n'y fait attention. Les commandes affluent, elles viennent surtout des Flandres catholiques et réactionnaires ; là-bas, il y a déjà un curé de campagne qui roule en « 408 », sans complexe.

Les bouchées doubles

Les « Moskvitch » sont montées dans une usine de Malines, à raison d'une dizaine d'exemplaires par jour pour commencer. Il y a 200 ouvriers dans l'entreprise. Dans un nuage de peinture rouge et entre deux coups de marteau, j'ai demandé au délégué syndical (socialiste) si le fait de travailler pour les Russes lui faisait un effet quelconque. Il a répondu comme Brandu, mais en flamand : « Bôôôhf ! »

Sur le plan strictement commercial, les Russes se montrent bons élèves. Depuis plus de 40 ans, il avaient désappris la jungle concurrentielle. Bon gré mal gré, il leur faut mettre les bouchées doubles et refaire connaissance avec les lois aberrantes du libéralisme. Maintenant les pièces détachées arrivent par avion, les délais se normalisent... *« Tu sais, travailler avec eux c'est comme avec les Américains, même parfois mieux,* m'a confié un vendeur belge. *Avant, ils te parlaient politique, le Parti ici, Lénine là. C'est fini. Ils sont comme tout le monde ».*

Le manuel d'entretien de la Moskvitch ressemble, avec sa couverture grise, à la fameuse *« Histoire du P.C. (b) de l'U.R.S.S. »* dont tous les militants du monde ont eu entre les mains une édition remaniée. Au contraire, les dépliants publicitaires sont parfaits, impeccables, à l'américaine... Sur une photo, on voit un type courir comme un dératé, en tenant son chapeau : *« Que se passe-t-il ? Un incendie ? — Oui ! il brûle du désir d'acheter une Moskvitch 408 ! »* Mais tout ceci n'est rien, à côté de la caravane.

Par hasard, notre voyage à Bruxelles a coïncidé avec l'arrivée d'un convoi soviétique d'une vingtaine de véhicules dernier modèle, voitures, autocars, camions lourds... La caravane publicitaire se déplace par ses propres moyens en Allemagne, en Bénélux, dans les pays scandinaves. Elle a bivouaqué place Rougier, au centre de la capitale belge. En avant les flons-flons et les distributions de tracts : *« La nouvelle Scaldia ! De nieuwe Scaldia ! Y a pas mieux ! L'essayer c'est l'adopter ! Un événement mondial ! »* Les badauds défilaient par centaines.

Un peu plus loin, derrière leur immense vitrine, deux vendeurs de General Motors, effarés, se regardaient par-dessus un capot de Chevrolet : *« Manquait plus que ça... Ils se mettent à faire des shows, maintenant ! »*

JEAN FRANCIS HELD